

## Préface.

Chargé par le Verein für Sozialpolitik d'entreprendre en Belgique la partie de son enquête sur les prix qui se rapporte aux prix des produits industriels, j'ai rencontré plus d'une difficulté. Les produits à étudier devaient pouvoir être comparés avec ceux d'autres pays, et être en même temps représentatifs de l'industrie belge. Ils devaient aussi présenter de l'intérêt au point de vue de la formation des prix, et offrir un champ d'observations aussi étendu et aussi riche que possible. Une fois le choix des produits fixé, il fallait découvrir les collaborateurs compétents et bénévoles. Je n'énumérerai pas ici toute la série des produits que j'aurais voulu étudier, ni toutes les personnes qui, ayant projeté de prendre part à l'enquête, ont fini par y renoncer. Il est arrivé plus d'une fois qu'une investigation commencée a dû être abandonnée par suite de l'impossibilité de recueillir, auprès des chefs d'industrie, des renseignements précis et significatifs. Il est inutile de dire qu'il n'est pas aisé de vaincre leur répugnance naturelle à livrer des chiffres relatifs aux éléments du prix de revient, même en faveur d'une recherche d'ordre purement scientifique, qui ne devait et ne pouvait avoir la moindre répercussion sur leurs affaires.

C'est ainsi que nous avons dû abandonner le projet de faire, pour chaque produit, à côté d'une étude générale de l'industrie, la monographie d'un établissement particulier, — ce qui eut donné une vue plus concrète et plus frappante de la marche des prix et de leur formation. Toutefois, dans chacun de nos travaux nous avons pu incorporer des données directement fournies par des établissements industriels. Quelques unes ont même été très complètes. Notre premier devoir est d'exprimer à tous ceux qui nous ont ainsi aidé notre bien sincère gratitude.

De nos tentatives nombreuses et variées, il reste les huit monographies qui forment le volume actuel. Elles nous paraissent à tous les points de vue répondre au but poursuivi par la grande enquête du Verein für Sozialpolitik. Elles portent sur quelques unes de nos industries les plus importantes: le charbon, le fer et l'acier, le verre à

vitres, la laine, toutes exploitées en grand et quelques unes ayant le caractère d'industries d'exportation mondiale. Mais nous ne nous bornons pas à celles là: l'industrie cotonnière dont le marché est surtout intérieur, celle du cuir, celle des briques, celle du ciment, travaillent des produits d'un autre ordre, ainsi que l'industrie des farines, qui ne rentre dans notre cadre que parce qu'il s'agit d'une grande industrie.

Nous ne prétendons pas que cet ensemble donne une image complète et proportionnée de l'industrie belge, mais il suffit à se faire une idée des cas les plus intéressants de la formation et de la variation des prix: il y a là des industries soumises à une âpre concurrence étrangère, d'autres qui opèrent sans obstacle sur le marché intérieur, d'autres qui ont un monopole, même à l'exportation.

Au point de vue de la méthode, nos huit études sont comparables. Elles ont été bâties sur le même plan et présentent en général les mêmes catégories de renseignements; mais elles accusent des différences très notables, par suite des difficultés plus ou moins grandes rencontrées dans l'information et par suite aussi de la diversité des industries et des produits étudiés.

Il ne m'appartient pas de mettre en lumière tous les mérites de ces travaux, mais personne ne trouvera mauvais, j'imagine, que je rende ici hommage au soin et au souci de précision et d'exactitude que tous mes collaborateurs ont apportés dans leur tâche.

Si l'on nous demande maintenant de dégager quelques uns des résultats de cette enquête, nous ferons observer tout d'abord qu'ils ne peuvent avoir le caractère de généralité que l'on attend de l'ensemble de l'enquête entreprise par le Verein. D'une part, nous n'avons ici que neuf produits à notre disposition, et d'autre part, nous ne connaissons que la Belgique. Il est clair que l'on saura davantage, quand on colligera les enquêtes menées parallèlement ailleurs.

Une première observation, qui frappe à la lecture de toutes nos monographies c'est la dépendance des prix belges de prix formés à l'étranger. Pour aucun des articles étudiés on ne peut voir nos fabricants libres de fixer les prix comme ils l'entendent. Le prix du charbon «résulte de l'état du marché» dit M. Stévant (p. 341). Ce sont les besoins de la consommation, déterminés par les «conjonctures d'ordre général» puis, dans certaines limites la concurrence étrangère qui règlent l'allure des prix. Le fer et l'acier suivent avec une régularité étonnante les prix de l'étranger, constate M. De Leener (p. 110 et suiv.)

parce que les exportateurs sont les principaux acheteurs, et que «le producteur belge règle, pour l'exportation, ses prix d'après ceux des usines étrangères». Les prix des farines sont admirablement corrélatifs à ceux du froment, qui sont fixés par un marché mondial (p. 179). M. Mathus a constaté que dans l'industrie du coton, les produits, fils ou tissus, sont sous la dépendance presque absolue de la matière première, sur laquelle les fabricants n'ont pas prise. Pour la laine, qu'il s'agisse de la laine brute ou des produits fabriqués, les vendeurs de produits sont dominés soit par le marché à terme, soit par la concurrence étrangère, avec laquelle ils ont à compter même à l'intérieur de nos frontières.

On s'attendrait à trouver plus d'indépendance dans la verrerie à vitres, parce que nos établissements sont maîtres de certains débouchés étrangers et qu'ils comptent pour une bonne part dans la production mondiale. Il n'en est rien cependant, et on les voit, au contraire, régler aujourd'hui leur production sur les prix, qui leur sont imposés encore une fois par les conjonctures générales.

Dans les nombreuses industries du cuir, bouleversées récemment par des perfectionnements techniques qui ont abaissé dans une forte proportion certains éléments du prix de revient, M. Lobet, nous montre comme les événements de tout genre dictent à leur tour la loi aux producteurs.

L'industrie des briques n'a, il est vrai, qu'un marché national. Mais il est soumis aux besoins de la bâtisse et des travaux publics dans des relations si étroites que ce sont des «causes générales» nous dit M. Max L. Gérard (p. 153) qui en déterminent les prix et non les variations du prix de revient.

Il en est de même pour les prix du ciment: il suffit de voir leur allure au diagramme de la page 348.

Ainsi donc apparaît avec évidence cette conclusion que le prix des produits industriels étudiés est fait par d'autres facteurs que ceux de la production seule. C'est une donnée pour le producteur, et non une suite de son effort. Il le subit, il ne le commande pas. Non pas qu'il n'ait aucune influence sur les prix: le volume de l'offre doit, naturellement entrer pour quelque chose dans la formation du prix, mais, en dehors des cas de monopole que nous n'avons pas rencontrés, ce volume est toujours constitué par un si grand nombre de producteurs, et il dépend d'un si grand nombre de variables que l'action d'un établissement isolé ou même de tous ceux d'un petit pays n'est pas sensible.

Une autre conclusion ressort de notre enquête, et elle est, à certains égards, une conséquence de la première. C'est que le prix des produits n'est pas toujours déterminé par leur prix de revient. On a quelque hésitation à formuler semblable principe, tant il est, à première vue, en contradiction avec la théorie classique. On craindrait surtout de le généraliser. Mais il paraît bien évident que, pour beaucoup des produits belges étudiés il en est ainsi.

C'est M. De Leener, dans la monographie du fer et de l'acier, qui insiste avec le plus de force sur ce point. Il a démontré que «les prix de vente de la sidérurgie belge sont conditionnés par les conjonctures du marché international. Ils ne sont donc pas déterminés par les variations qui se produisent dans les prix de revient. Au contraire, ce sont ces variations qui suivent la variation du prix de vente» (p. 127). De ce que les prix des deux matières premières présentent des fluctuations parallèles à celles des produits bruts ou finis, il ne s'ensuit pas que ceux-ci soient conditionnés par ceux là. Voici, en effet, le processus suivi dans la réalité de la vie industrielle (p. 130). Dès qu'une hausse s'accuse dans les prix des barres de fer, par exemple, l'entreprise des hauts fourneaux qui vend de la fonte au maître de forges augmente ses prix, pour profiter à son tour de la circonstance favorable. «Les acheteurs, pressés de s'approvisionner pour tirer tout le parti possible des conjonctures économiques, acceptent la hausse. Ils l'acceptent d'autant plus facilement que les bénéfices leur permettent de payer de plus hauts prix. Ils craignent d'ailleurs, que, la hausse continuant, ils n'aient à payer dans un avenir très rapproché des prix encore plus élevés. Dans cette occurrence, il n'est pas moins de notoriété publique que les hauts fourneaux augmentent leur profit, puisqu'ils vendent la fonte plus cher. Les producteurs de coke et les exploitants de minerai de fer prennent à l'égard des entreprises de hauts fourneaux la même attitude que celles-ci ont prise vis à vis des transformateurs». En cas de baisse, c'est «l'attitude de l'acheteur qui obligera encore le vendeur à céder sur ses prétentions». C'est donc l'inverse de ce qu'on croit communément.

M. De Leener voit une confirmation de ce processus dans l'usage des échelles mobiles dans le marché du coke, qui ont duré plusieurs années, et qui n'ont été abandonnées que pour des difficultés de réalisation. Leur principe implique nécessairement la dépendance du prix du coke de celui de la fonte, et non le contraire.

L'objection, d'ailleurs, que si les prix de revient suivaient les prix de vente les bénéfices des entreprises diverses ne seraient pas inégaux n'est pas pertinente, car les hausses et les baisses n'ont pas besoin d'être égales, pour démontrer que le prix de revient suit le prix de vente, au lieu de le commander. Il est visible d'ailleurs que le prix de vente augmente plus vite que le prix de revient.

Mais on dira que le fer et l'acier étant des produits déjà dérivés, il faut observer un produit plus simple qui entre pour une forte part dans leur production, le charbon. M. Stévant est arrivé aux mêmes constatations que M. De Leener. On notera qu'il n'y a pas d'industrie qui offre des statistiques mieux comparables sur une longue période ni mieux établies que l'industrie charbonnière. A l'inspection du diagramme relatif à l'ensemble des charbonnages belges (p. 314) M. Stévant aperçoit dès le début «que s'il existe une relation entre le prix de revient et le prix de vente, c'est le second qui influe sur le premier. En effet, bien que les courbes paraissent assez semblables et que les maxima et les minima soient atteints aux mêmes époques, il importe de remarquer que dans les périodes de hausse l'augmentation du prix de revient est moins considérable que celle de la valeur à la tonne et qu'au delà des maxima il décroît beaucoup moins rapidement que cette dernière . . . Si donc l'un des deux éléments, prix de revient, prix de vente, entraîne l'autre, ce doit être évidemment celui dont les variations sont les plus prononcées et les plus rapides. On concevrait mal en effet qu'une augmentation du prix de revient soit la cause d'une augmentation plus grande du prix de vente et qu'inversement une faible diminution du prix de revient puisse avoir pour conséquence une diminution considérable du prix de vente» (p. 313). Cette remarque, d'une logique irréfutable, est confirmée par l'analyse des éléments du prix de revient lui-même. M. Stévant montre que l'élément prépondérant est le salaire, et il constate que l'amplitude relative des variations fait déjà conclure que «c'est bien le salaire qui dépend du prix de vente et non l'inverse» (p. 315). Mais le fait est notoire: «dès que les prix sont en hausse, des augmentations de salaires sont demandées et généralement obtenues; cependant il est beaucoup plus difficile de faire admettre aux ouvriers une réduction de salaire quand les prix sont en baisse; aussi voit-on le taux des salaires diminuer moins rapidement qu'il n'a monté et s'arrêter toujours à un minimum supérieur au précédent». Il est visible d'ailleurs aussi que, dans la période considérée, le prix de vente non plus ne retombe plus aussi bas que précédemment.

De même, pour un autre élément du prix de revient, les dépenses extraordinaires, et spécialement celles de premier établissement: «il est logique, dit M. Stévert, de les voir surtout augmenter lorsque la situation florissante du marché rend des capitaux disponibles».

L'examen des deux autres diagrammes, l'un relatif aux charbonnages de la province de Liège, et l'autre à un seul charbonnage particulièrement intéressant, conduit au même résultat: «en résumé conclut M. Stévert, des trois facteurs principaux qui interviennent dans le prix de revient, les salaires ont la part prépondérante. Leur variation est généralement parallèle à celles des salaires absolus. Ceux-ci sont influencés par le prix de vente, et c'est par une diminution des salaires que l'exploitant peut, en se donnant le moins de mal et le plus brusquement, réduire son prix de revient» (p. 322).

L'étude du marché charbonnier vient enfin ajouter encore une nouvelle démonstration de la même conclusion. On y voit que ce sont les besoins de la consommation dans son ensemble qui déterminent les fluctuations du prix de vente, et non pas la production: «en dernière analyse, les variations du prix du charbon trouvent leur origine dans l'état de prospérité générale des nations» (p. 334).

Dans les deux industries textiles étudiées par M. Mathus, la relation n'apparaît pas aussi clairement, parce que la production est plus compliquée et s'éloigne davantage de la matière brute. Mais ici, aussi, le prix des produits finis dépend essentiellement de l'état du marché — et de la mode, — non du prix de revient. Certains articles de laine présentent une hausse, qui est due au droit de douane (p. 88), d'autres accusent une baisse, chose rare dans la série des produits étudiés, mais c'est parce qu'on substitue de plus en plus du coton à la laine pour suivre le goût du consommateur, qui veut des articles à bon marché et moins durables. D'ailleurs, la spéculation sur la matière première, qu'il s'agisse de laine ou de coton, domine tout le marché, même des produits fabriqués.

Dans la verrerie à vitres, la corrélation du prix de vente et du prix de revient est loin d'être étroite. Ni le combustible (p. 265), ni les salaires (p. 268) ne varient comme le prix de vente (p. 257) et si le prix de revient en général, calculé d'ailleurs d'une manière spéciale qui n'est peut-être pas adéquate à celle du prix de vente, a une allure générale assez semblable, ses fluctuations ne sont nullement parallèles. L'étude du marché et de la vente donne enfin la certitude que les chefs d'industrie n'ont pas d'autre souci que d'ajuster leur prix de revient au prix de vente.

Dans les industries du cuir, il y a un phénomène extrêmement important: c'est la réduction considérable du prix de revient du tannage, par suite de progrès techniques. Il semblerait donc que le prix des produits finis dût bénéficier énormément de cette chute du coût de production. Or, il suffit de jeter un coup d'œil sur les diagrammes de M. Lobet, pour s'assurer qu'il n'en est rien. Bien plus, à voir le soin qu'il prend d'indiquer tous les éléments qui influent sur la demande, on se rend compte que ceux-ci ont plus d'importance que ceux du prix de revient.

Les farines nous offrent un cas très différent: ici, il n'y a qu'un élément qui compte: c'est le prix du froment. «Ni les transformations survenues dans l'organisation de la meunerie, écrit M. De Leener (p. 187), ni les perfectionnements techniques, ni le prélèvement des bénéfices des meuniers n'ont produit d'effet sensible sur le mouvement des prix». C'est la preuve que cette partie du prix de revient n'agit pas sur le prix de vente. Par contre, la dépendance étroite où se trouve le prix de la farine de celui du froment, est caractéristique: c'est encore une fois la situation du marché mondial qui est la cause déterminante du prix.

En ce qui concerne les briques, M. Max L. Gérard nous affirme qu'on trouverait difficilement une relation de cause à effet, ayant un certain caractère de permanence et de généralité, entre les variations du prix de revient des briques et celles de leur prix de vente. «Il pense que les variations du prix de vente sont, dans des limites moyennes et pour une période relativement courte, indépendantes du prix de revient» (p. 152).

Les quelques données que nous avons recueillies sur le ciment ne nous permettent pas de tirer des conclusions bien positives. Pourtant, nous n'avons constaté qu'une corrélation assez faible entre le prix de vente et le prix de revient, et il y a des raisons de croire que c'est celui-ci qui suit celui-là et non le contraire: «en effet, nulle part le mouvement du prix de vente n'est consécutif à celui du prix de revient, tandis que la hausse du prix de vente en 1911 a précédé celle — très légère d'ailleurs — du prix de revient en 1912» (p. 346).

Ainsi, dans nombre de cas, ou bien le prix de revient n'a pas d'influence sur le prix de vente, ou bien c'est le prix de vente qui détermine le prix de revient.

On voit donc combien le schéma admis généralement pour la formation du prix «naturel» s'éloigne de la réalité.

Cependant, il est évident qu'il doit y avoir une limite minima. Il est clair que le prix de vente ne peut jamais pendant une période assez longue, être inférieur au prix de revient, sans quoi l'article serait produit à perte. M. De Leener a touché à ce point en ce qui concerne le fer et l'acier. Il écrit: «Si le prix de revient suit le prix de vente, ce n'est pas à dire que le premier puisse être réduit indéfiniment en même temps que le second. Il y a une limite à cette réduction. Lorsque le prix de revient l'a atteinte, s'il s'y tient pour quelque temps, il réagit à son tour pour provoquer l'arrêt de la diminution du prix de vente. Qu'est cette limite? C'est le prix de revient que réalisent les entreprises les mieux outillées et groupant toutes les productions successives, suivant le système de la concentration verticale, lorsqu'elles ne retirent plus aucun profit de ces diverses productions. On peut dire aussi que c'est un prix de revient tel que le prix d'achat, correspondant à ce taux, des matières brutes, comme les minerais et les charbons, mettrait leurs producteurs en perte. Si les exploitants de minières ne parvenaient plus, au moins pendant quelques temps, à vendre leurs minerais sans déficit, ils abandonneraient leurs exploitations» (p. 133).

Notre étude présente trop de lacunes pour nous permettre de généraliser. Nous avons vainement essayé de faire porter l'enquête sur des produits dont le prix de vente avait manifestement baissé par suite d'une réduction du prix de revient. Il est certain qu'au début de la fabrication d'un article, des perfectionnements techniques ont directement pour effet des abaissements successifs du prix. Mais il est probable que, pour chaque industrie, cette période n'est que passagère, et fait place à une autre où les fluctuations de la demande ont plus d'influence sur le prix que les changements dans les prix de revient.

Nous ne pouvons pas davantage mettre en relation les variations du prix de revient et celles du prix de vente avec l'intensité de la production. Quelques uns de nos produits, comme le charbon et en partie le cuir et le coton, sont soumis à la loi du rendement moins que proportionnel. D'autres, comme le fer et l'acier, comme les textiles, les produits finis du cuir (courroies), les verres à vitres suivent celle du rendement plus que proportionnel tandis que les farines paraissent — au moins pour certains grands établissements — présenter le régime du rendement constant. Mais nous ne pouvons conclure qu'il y a des différences dans la relation du prix de revient au prix de vente qui auraient pour causes les lois différentes de leurs

variations. M. Stévant constate au sujet du charbon «que pour l'ensemble des mines, la variation de la production n'a qu'un effet très limité et d'ailleurs difficile à dégager sur celle du prix de revient, ce qui se conçoit aisément, car la part des frais fixés dans le prix de revient est minime».

En résumé, l'influence du prix de revient sur le prix de vente ne paraît nullement obéir à une loi simple, telle que la formulaient les anciens économistes. Telle est la conclusion la plus certaine qui se dégage de notre enquête.

Il en est une autre qu'il importe de signaler: l'allure générale des prix, depuis vingt ans, est décidément celle de la hausse. La courbe typique est celle du charbon (p. 314): au début de la période une légère baisse, puis une hausse considérable en 1900, qui fait place à une baisse, mais moins profonde que celle des premières années; nouvelle hausse en 1907 suivie d'une petite chute et finalement une légère hausse. Dans l'ensemble la courbe est nettement ascendante. Suivez les diagrammes du verre à vitres (p. 257), du cuir (p. 289), du ciment (p. 348), du coton (p. 239), les tableaux du fer et de l'acier (p. 128) et des farines (p. 177), vous retrouverez les mêmes caractéristiques.

Seuls quelques articles de laine sont signalés comme ayant des prix stationnaires ou en baisse, et pour certains cela est dû à un changement de nature (mélange de coton).

En même temps, les matières premières, les matières auxiliaires ou accessoires dont nous avons les prix présentent le même phénomène de hausse générale et souvent les mêmes maxima.

Les salaires aussi accusent une hausse constante, dans toutes les industries étudiées. Cette hausse en valeur absolue se traduit parfois, comme dans le cas du charbon, en hausse en valeur relative. Ailleurs, elle est compensée, comme dans la verrerie à vitres.

Mais il est hors de doute que l'ensemble des prix des produits et bon nombre de leurs éléments obéissent à des causes de fluctuations qui sont d'ordre tout à fait général.

Nous signalerons enfin, comme une observation d'importance, l'intervention très fréquente de syndicats de producteurs. Si on en trouve peu dans la laine, on en signale dans les grandes industries du fer et de l'acier, du charbon, du verre à vitres, où il y a une organisation syndicale puissante et générale; et jusque dans la petite in-

dustrie locale des briques. Il y en a aussi partiellement dans les industries du cuir. On sait que le ciment est pour une grande part sous le régime du syndicat.

Nous n'avons pas à épuiser tout le champ d'observations intéressantes qu'on peut parcourir dans le volume que le lecteur a devant les yeux. Il y trouvera, nous en sommes certain, une mine de renseignements précieux. Aussi nous voulons terminer en remerciant une fois de plus nos collaborateurs de leur importante et riche contribution au travail commun.

---